

ben. Die Idole der 60er und frühen 70er Jahre, Leute wie Eric Clapton, Joe Cocker, Santana, Paul Simon, Rod Stewart oder Deep Purple sind wieder groß im Geschäft. Denn, so Musikverleger Willi Schlösser: „Die Musik tut keinem weh.“ Und so ist es auch für Rundfunk-Modérateuren, sagt Winfried Ebert von der EMI, „hip, alte Sachen zu spielen“.

Die Branche, die jahrelang aufs Minderjährigen-Potential gesetzt hatte, denkt um, gemahnt von der „New York Times“: „Der heutige Popmarkt hat nur dann Erfolg, wenn er eine Koalition von Erwachsenen- und Teenager-Fans schafft.“ Die einen werden weniger und die anderen haben mehr Geld.

Der Pillenknick wird das Jung-Publikum in den nächsten zehn Jahren erheblich schrumpfen lassen, die Älteren-Gruppe geht in die Breite und bekommt nun auch noch ein Spielzeug geliefert, auf dem auch viele alte Sachen in neuem Glanz erstrahlen: die CD-Platte.

„Die CD-Käufer“, sagt Erwin Bach, Marketing-Chef der EMI, „sind zwischen 25 und 45 Jahre alt“, und mit denen geht die Firma jetzt voll ins „Yesterday“: „Für diese Generation war die Beatles-Musik von großer Bedeutung als Lebensgefühl und Stil einer ganzen Gesellschaft.“ 13 „Original-Beatles-Alben“ werden auf CD veröffentlicht, Umsatzerwartung: „jeweils über 150 000 Stück“.

Über 150 000 Tina-Turner-CDs sind schon verkauft, auch da ist die Schaumgeborene Spitzenreiterin. Die Tournee wird die Glücksspirale höher treiben, um so mehr, als die Show die Künstlerin auch menschlich näherbringt.

Als Kumpel vom Kiez, gewissermaßen. Denn ehe Tina Turner in Fleisch und Leder vor die 45-Mark-Plätze tritt, erscheint sie überlebensgroß auf mächtiger Leinwand hoch über den Köpfen der Zuschauer. Ein Videofilm erzählt, was sie vor dem Auftritt treibt: Nach einer Nacht, die sie offenbar allein verbrachte, erhebt sie sich vom Großraumbett, legt hinterm Paravent das Leder an und stößt durch ein Haus, das streng nach Puff riecht: Auf der Treppe kriegt gerade ein Freier Tritte, während ein anderer zu Bett geschleppt wird.

Gut gelaunt entert sie einen Nachtclub, hebt an zu röhren und ist plötzlich leibhaftig auf der Bühne. Und da peitschen sie dann eben die Stahlruten zu immerwährender Wollust auf ihrem Wahnsinnsfahrgestell.

Der Sponsor sagt es wieder, wie es ist: „Das entspricht voll der Vitalität, mit der Pepsi-Cola identifiziert wird.“

NEW YORK

Ziemliche Schande

Fliegende Händler, aus dem Senegal angereist, bevölkerten die Bürgersteige in Manhattan. Bürgermeister Koch schritt ein.

Mamadou Kaye aus dem Senegal, 30, steht auf der noch immer winterlich-kalten New Yorker Madison Avenue und friert. Auf seinem improvisierten Ladentisch, zwei aufeinandergestapelten Pappkartons, liegen glitzernde Uhren, sauberlich arrangiert – allesamt



Straßenhändler in Manhattan: Mär vom schnellen Reichtum

NEU bei Ihrem Buchhändler!

Reinhold Messner. Grenzgänger zwischen Triumph und Tod.

Messner stand als erster Mensch auf allen 14 Achttausendern der Welt! Dieses Buch ist Messners ganz persönliches Protokoll seiner faszinierenden Unternehmungen. Sie erhalten Einblick in Vorbereitung, Organisation und Durchführung seiner Expeditionen und lernen Erlebnisse, Empfindungen und Erfahrungen eines Bergsteigers kennen, der sich und dem Alpinismus neue Erlebnisdimensionen erschloß!

248 Seiten DM 49,80
Best.-Nr. 13416-1



Schlagen Sie eine gesunde Laufbahn ein!

Alle Aspekte des Laufens – von Ausrüstung, Technik, Training und Ernährung bis hin zu Frauenlaufen und Sportmedizin – werden umfassend behandelt. Fachliche Kompetenz ist dabei garantiert: Ihre »Schrittmacher« sind Ellen und Thomas Wessinghage, beide absolute Lauf-Experten.

167 Seiten DM 39,80
Best.-Nr. 13349-1



Leichter werden leicht gemacht!

Die neue Intervall-Diät bietet Ihnen das Patent-Rezept, um schnell und ohne Rückfall abzunehmen. Das Buch enthält das komplette Erfolgsprogramm: die Rezepte, Menüpläne, Tips zur körperlichen Bewegung und zur Gewichtskontrolle. Nehmen Sie damit in nur 3 Wochen bis zu 21 Pfund ab! Oder ein Vielfaches davon in mehreren Diät-Intervallen. Der Autor der Diät schaffte 75 Pfund – und hält sein Wunschgewicht seit 22 Jahren.

239 Seiten DM 29,80
Best.-Nr. 13348-3



BLV Verlagsgesellschaft mbH
Postfach 40 03 20, 8000 München 40

Fälschungen nach Designer-Vorbildern. Die „Santos“-Uhr von Cartier ist für nur 40 Dollar, die kleine „Rolex“ schon für 20 Dollar zu haben.

Mamadou Kaye ist von New York tief enttäuscht: Nicht nur, daß hier kaum jemand Wolof, seine Muttersprache, spricht, was Mamadou zu langen Perioden unfreiwilligen Schweigens verurteilt. Auch das Geschäft mit den Uhren läuft schlecht, seit gestern hat er nicht eine einzige Uhr verkauft.

Dabei hatte es in Mamadous Dorf im Senegal seinerzeit geheißt, in New York seien die Straßen mit Gold gepflastert. Ein „bana-bana“ – ein Straßenhändler –, so ging dort die Mär, könne in New York ordentlich Kohle machen. Daraufhin hatte sich Mamadou Kaye von Verwandten und Freunden 4000 Franc zusammengeborgt und Eltern, Frau und fünf Kindern die baldige Rückkehr versprochen. Zusammen mit ein paar anderen Bana-banas war Mamadou in Dakar in den Jumbo-Jet gestiegen und hoffnungsvoll ins Land der Verheißung abgereist.

Offenbar zu spät. Die Zeiten, da ein rühriger Bana-bana in New York zwischen 50 und 200 Dollar am Tag machen konnte, sind schon wieder vorbei. Das Gastland USA, von immer mehr Senegalesen mit Touristenvisa angesteuert, erwies sich als zunehmend ungastlich, als die „Touristen“ anfangen, dem Broterwerb auf Manhattans Straßen nachzugehen. Als immer mehr Afrikaner dort ihre Waren ausbreiteten und damit auch andere Händler zu gleichem Tun animierten, erhob sich ein Sturm der Entrüstung.

New York sei „schließlich nicht Istanbul“, schimpfte Ira Neimark, Chef des Luxus-Kaufhauses Bergdorf Goodman, das monatelang von Händlern aller Art umlagert wurde. Auch der Baulöwe und Großunternehmer Donald Trump hatte nichts für die Freiluft-Gewerbetreibenden übrig: „Die Straßenhändlerpest infiziert ganz New York“, klagte er aus dem nahe gelegenen „Trump Tower“, dessen breiter Bürgersteig auf der Fifth Avenue ebenfalls von Händlern belegt war.

Zusammen mit einer Gruppe betroffener Geschäftsleute entlang der Fifth Avenue verlangten Trump und Neimark schließlich zu Beginn der Weihnachtssaison '86, die City solle endlich eine Lösung für das Problem der „peddler“, der fliegenden Händler, finden. Als nicht umgehend was geschah, ließ Ira Neimark verlauten, Bürgermeister Ed Koch habe anscheinend keinen Mumm, hier zuzuschlagen – wohl weil Kochs Vater früher selber einmal „peddler“ gewesen sei.

Dann reagierte auch noch der Bürgermeister des gescholtenen Istanbul. Er hatte von Neimarks unfreundlichen Worten gehört und ließ wissen, daß ein Vergleich mit New York seiner Stadt nicht eben zur Ehre gereiche. Letztlich entschuldigten sich alle – aber Mamadou

Kaye und seine auf rund 300 geschätzten Landsleute hatten das Nachsehen.

Denn nun machte sich Bürgermeister Koch stark und ließ ein neu formiertes Sonderkommando, die sogenannte bürgermeisterliche Einsatzgruppe, aus-schwärmen. Einhundert Polizeioffiziere durchkämmten die Straßen, stellten Strafzettel aus, konfiszierten Waren, nahmen fest. Zwar gelang es den Senegalesen häufig, ihre Verfolger durch Intelligenz und Charme zu bestechen – „besonders nette Leute“, schwärmt Lieutenant Bob Lattit, Chef der Peddler's Task Force von Süd-Manhattan –, doch konnte letzten Endes aller Charme nicht über fehlende Gewerbescheine und abgelaufene Visa hinweghelfen.

Anfang des neuen Jahres gab es auf der Fifth Avenue zwischen 59. und 42. Straße nur noch zwei Straßenhändler, und Donald Trump konnte erleichtert feststellen: „Ein Unterschied wie Tag und Nacht.“

Die Händler aus Afrika gaben sich jedoch noch nicht geschlagen und gruppieren sich neu. „Dies ist das Land der Gleichheit für alle“, sagt Boka Doye, 47, „warum nicht auch für uns?“

Neuerdings stehen die meisten Peddler auf der nicht minder eleganten Madison Avenue, etwa zwischen den Edel-Boutiquen von Giorgio Armani und Sonia Rykiel, und hoffen auf einen baldigen Sommer. Unruhig irren ihre Augen die Straße auf und ab. Sichtet der an der Straßenecke postierte Kumpel des Bana-bana einen Streifenwagen, gibt er ein Signal, dann fliegen die Waren blitzartig in bereitgestellte Reisetaschen, und die Händler posieren treuherzig als Touristen auf der Durchreise. Ihre Ladentische, die großen Pappkartons, bleiben einfach stehen, sie fallen im schmutzigen New York ohnehin nicht auf.

Viele Straßenhändler sind dieser Treibjagd nicht länger gewachsen. „Ich verdiene nichts mehr“, sagt Mamadou Kaye, „ich kann nichts mehr nach Hause schicken. Ich geh' zurück.“ Obwohl er mit vielen Landsleuten zusammen in einer winzigen Wohnung in Harlem wohnt, wo sich die Männer jeden Abend um einen Topf mit „Tiébu Dienne“ (Reis mit Fisch und Gemüse) versammeln, und obwohl er mit jedem Cent knausert, ist dieser Aufenthalt für ihn und viele andere ein Verlustgeschäft. Ärmer, als er kam, wird er zur Familie nach Senegal zurückkehren müssen – „eine ziemliche Schande“, wie er eingesteht.

Verhindern ließe sich die allenfalls, wenn es ihm gelänge, in die Klasse derer aufzurücken, die er und seine Kollegen respektvoll „les grands capitalistes“ nennen: einer Gruppe kühner Männer, die jede Woche aus Dakar nach New York einfliegen, dort Fernseher und elektronische Geräte einkaufen und sie dann wenige Tage später im Heimatland mit tüchtigem Aufpreis wieder verkaufen.